

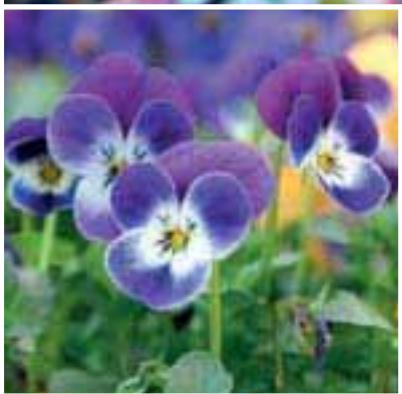
one @ two

1 Versteigerung - 2 Standorte

+++ Mehr Neuigkeiten +++ Mehr Fakten +++ Mehr Informationen

NBV UGA®

SPOT - Zeit für Frühlingsgärten



Frühjahrsblüher und besondere Gartengehölze werden auch in diesem Jahr die Farbtupfer im Baum-schulsortiment der SPOT - Frühling setzen.

Bei Topfpflanzen werden neben Saisonpflanzen auch frühe Beetware, bepflanzte Schalen und floristisch veredelte „Convenience“-Arrangements eine Rolle spielen.

Die „just-in-time“-Ordermöglichkeit für das Frühjahrs-geschäft – die SPOT in Lüllingen.

Lange haben sie auf sich warten lassen, doch mit den Mitte März einsetzenden Frühlingstemperaturen steht der Handel und die Konsumenten in den Startlöchern, um endlich die Gartensaison einzuläuten. Die Spezial Order Tage SPOT, die am 6. April in Lüllingen stattfinden, können mit ihrem umfangreichen Frühlingssortiment für das Angebot sorgen, das der Konsument jetzt im grünen Fachhandel sucht.

Das Zelt für die Spezial Order Tage hat einen neuen Standort gleich neben dem Baumschulbereich in Lüllingen gefunden. Es konnte dort auch etwas größer aufgebaut werden. Mit **saisonalen Beet- und Balkonware** und einer umfangreichen Auswahl an attraktiven und **exklusiven Baumschulartikeln**, findet die SPOT Frühling zum zweiten Mal statt. Im Vorjahr konnten viele Besucher und gute Umsätze verzeichnet werden. Dabei wurden etwa 30 Prozent der Umsätze mit Topfpflanzen und 70 Prozent mit Baumschulartikeln erzielt. Die **SPOT Frühling... auf den Punkt gebracht** wird von **8.00 bis 18.00 Uhr** ihre Tore öffnen. Auf rund 1500 m²

Ordertage in Lüllingen 2005

SPOT Frühling

06. April 2005 von 8.00 bis 18.00 Uhr, Zelt Lüllingen

SPOT Stauden

01. Juni 2005 von 8.00 bis 18.00 Uhr, Zelt Lüllingen

HOT Herbst Order Tage

23. August 2005 von 8.00 bis 22.00 Uhr

24. August 2005 von 8.00 bis 18.00 Uhr

in den Aufstellhallen der Topfpflanzenversteigerung

SPOT Heidepflanzen und Ballenware

05. August 2005 von 8.00 bis 18.00 Uhr, Zelt Lüllingen

Ausstellungsfläche wird ein buntes Baumschul- und Topfpflanzensortiment präsentiert. Insbesondere Gartencenter und andere Fachhandelskunden haben hier die Möglichkeit ihre Sortimente zum Start der Beetwaren- und Gartensaison aufzufüllen. Die Ware wird bereits in der Woche nach der SPOT am 11. April ausgeliefert werden.

Pro 7 Galileo und die Primeln vom Niederrhein



Ein Fernsehteam des beliebten Wissenschaftsmagazin „Galileo“ des Privatsenders Pro 7 besuchte Mitte März den Niederrhein, um sich auf die Spuren der Frühlingprimel zu begeben. **Vom Erzeuger zum Verbraucher** sollte der Weg der beliebten Frühlingspflanze dokumentiert werden, um dem Fernsehzuschauer die Hintergründe der Vermarktungswege zu verdeutlichen. Nach einem Drehtag in der **Gärtnerei Leenen in Straelen-Vorst**, wo das Fernsehteam neben dem Aufbereiten der Primeln für den Verkauf auch die Anzucht und Kultur der Beetware für diese Saison verfolgen konnte, gehörte zum zweiten Tag ein Besuch der **Topfpflanzenversteigerung in Lüllingen**. Mit der pünktlich eingetroffenen Frühlingssonne war an diesem Tag der Andrang an die Uhren groß. Für die Pro 7 Redaktion ein optimaler Drehtag, wobei der Aufwand der Vermarktung mit Erstaunen registriert wurde. Im Anschluss an die Versteigerung ging es noch nach **Lennestadt**, wo im **Gartencenter Kremer** die an der Uhr gekauften Primeln schließlich an den Mann oder die Frau gebracht werden sollen. Ausstrahlung des Berichtes wird **Donnerstag, der 31. März** sein.

SPOT

Frühling ... auf den **Punkt** gebracht!

Ihr **Spezial Order Tag** im Messezelt
am **Mittwoch, 6. April 2005**
8.00 bis 18.00 Uhr



Heronger Kontakttage stießen auf reges Interesse



Die Kontakttage in Herongen, die sich unter dem Motto „**Grenzenlos Frühling**“ an Kunde und Anlieferer wendeten, stießen auf großes Interesse. Wie ein Marktplatz präsentierte sich das Foyer der Blumenversteigerung Rhein/Maas. An **Original-Marktständen der Stadt Straelen** zeigten die Gartenbaubetriebe Helder, Franken, Schönkes, Bartel, Twaalfhoven, Wesseling, Swemers, Pinsdorf, Nowak, Wijnen, Wijnhoven, J.B. Matricaria, Sande und Winter ihre

Produkte und stellten den Versteigerungskunden ihr Frühjahrsortiment vor. Der Bündelservice der NBV/UGA und die Importabteilung mit Produkte aus Israel ergänzten die Präsentationen. Im Sommer und Herbst werden **weitere Kontaktveranstaltungen** folgen, bei denen die Blumen der Saison im Mittelpunkt stehen. Die Blumenversteigerung möchte so den Dialog zwischen Versteigerung, Kunden und Anlieferern verstärken.

Durch die Präsenz der Ansprechpartner der Gärtnereien an den Vormittagen waren intensive Gespräche und ein Meinungsaustausch möglich. Wie hier bei J. B. Matricaria konnten Kundenwünsche geäußert werden und trafen bei den Gärtnern auf offene Ohren.

Kundenorientierung wird groß geschrieben



Viel Positives hatte Gerrie Swinkels, Unternehmensbereichsleiterin Schnittblumen, auf der **Frühjahrsfachversammlung Schnittblumen** den anwesenden Gärtnern zu berichten. Für das Jahr 2004 war an der Blumenversteigerung Rhein/Maas in Herongen mit einem **Plus von 13 Prozent** eine erfreuliche Umsatzentwicklung zu verbuchen. Die Blumenversteigerung konnte **116 neue Anlieferer** gewinnen, die zu einer Vervollständigung des Sortimentsangebots beitragen sollen. Im Hinblick auf eine **verstärkte Kundenorientierung** sind seit 2004 bei der Anlieferung der Ware Qualitätskontrolleure anwesend. Bei der Verteilung konnten durch einige Umstrukturierungen die

Am ersten Kontakttakt der Blumenversteigerung zeigte sich, dass die Kunden sehr interessiert auf das von den Gärtnern vorgestellte Frühlingsangebot reagierten und viele Gespräche geführt wurden.



Den anwesenden Gärtnern auf der Fachversammlung Schnittblumen, berichtete Gerrie Swinkels über den Jahresverlauf 2004 und die Entwicklungsplanung der Versteigerung bis 2008.

Verteilzeiten um 10 Prozent verringert werden. Die durchschnittliche Dauer liegt nun bei durchschnittlich 36,2 Minuten Nachlauf nach Versteigerungsende. Das Angebot der Verteilung auch **Dienstleistungen** wie Verdichten, Umpacken und Bündeln durchzuführen, wird gut angenommen. Mit **Kontakt-**

tagen, die in Herongen mehrmals im Jahr stattfinden sollen, soll der Austausch zwischen Kunden, Gärtnern und Mitarbeitern weiter gefördert werden. Hier bietet sich für die Gärtnern und Kunden die Möglichkeit direkt miteinander zu sprechen und neue Anregungen zum Angebot zu erhalten.

NBV/UGA Gärtner nutzen BUGA München als Leistungsschau

Die Gärtner der NBV/UGA werden auch in diesem Jahr an den Schauen in den Blumenhallen der Bundesgartenschau in München vertreten sein.

An der Eröffnungsschau, der NRW-Schau und der Rosenschau nehmen sie an den Wettbewerben teil.

Die BUGA blüht auf! – Eröffnungsschau	28.04. - 05.05.2005
Partner Nordrhein-Westfälischer Gartenbau	10.06. - 16.06.2005
Die Rose – Das Gartenfest der Königin	05.07. - 10.07.2005



Auf der IGA in Rostock 2003 war die Rosenschau ein Publikumsmagnet. Auch in München soll sie einer der Höhepunkte werden. Foto: IGA

King Kong+ kommt an die Uhr

Die **Rosengärtnerei Henk de Kok** bringt in diesem Frühjahr die Sorte **King Kong+** des Züchters Lex+ an die Uhr. Die Sorte überzeugt durch große, dekorative Blüten in changierendem Pink. Die Rosen erreichen eine Stiellänge von 60 bis 90 cm. Die Haltbarkeit liegt nach Angaben des Züchters bei 12 Tagen.

Auch bei Tulpen sind in diesem Jahr neue Sorten an der Uhr in Herongen. Die **Gärtnerei Linsen** stellt die schwarzviolette Sorte **Havran**, die weiße **Bel-Air** (mit mehreren Blüten pro Stiel) und **Bol Royal Dream** vor. Die Gärtnerei Franken bietet die Sorten **Dallas** und **Red Norma** an.



Tulpe Havran mit eleganter schwarzvioletter Blüte

King Kong+ mit attraktiver Blütenpracht

Verteilplatzvergabe neu geregelt



Im Bemühen sich ständig zu verbessern, wurde dieses Jahr im Bereich der Internen Logistik das System der Verteilplatzvergabe erneuert. War es in der **Vergangenheit** so, dass ein Verteilplatz auf der Basis einer **ganzen Kalenderwoche** vergeben wurde, so besteht nun die Flexibilität sich den

tagesaktuellen Gegebenheiten anpassen zu können. Es ist nunmehr möglich den Kunden im **E-Bereich** an deren **regelmäßigen Einkaufstagen** einen **festen Verteilplatz** zu vergeben. Ein Anspruch dessen besteht jedoch nicht und eine unregelmäßige Nutzung führt zum Verlust des festen Platzes. Im

Bereich der **Halle H** wurde eine **feste Verknüpfung jeder Rampennummer mit einem Verteilplatz** eingerichtet. Dies dient der Vereinfachung bei der Zusammenstellung der Zustellreihenfolgen. Auf diese Weise wird die Zustellung an die dortigen Rampenkunden beschleunigt.

Angemerkt

Neue Verpackungen und Blumenwagen angeschafft

Vor Beginn der Saison wurden in größerem Umfang neue Verpackungen angeschafft, eine weitere Lieferung wird noch vor Muttertag eintreffen. In der dritten Aprilwoche werden 600 neue Blumenwagen an die Versteigerung ausgeliefert. Damit sollen jegliche Engpässe im Vorfeld der Saison vermieden werden und die Spitzenzeiten der Anlieferungen ähnlich reibungslos wie 2004 verlaufen.



600 neue Blumenwagen werden Ende April zur Verfügung stehen.

Standardpflanzen mit neuem Gesicht

„Convenience“ wird in vielen Handelsbereichen groß geschrieben, und auch beim Verkauf von Topfpflanzen nimmt dieses Segment einen immer größeren Platz ein. Die Topfpflanzenversteigerung Lüllingen lud einige Gärtner zu einer Präsentation ein, bei der die von ihnen produzierten Pflanzen mit einfachen Mitteln, zu einem sogenannten „Mehrwert“-Produkt floristisch aufgewertet wurden.

Bei den in Frage kommenden Pflanzen, handelte es sich in erster Linie um Standardprodukte. Durch die **Verwandlung mit geringem Aufwand und**



Kalanchoe 'African Queen' im Frühjahrslook

niedrigen Kosten ist es für die Gärtner möglich, einen Teil der Ware zu einem neuen Produktsegment zu qualifizieren.

Die von der Floristmeisterin **Ulla Rankers-Langels** vorgestellten Ent-

würfe wurden zur Diskussion gestellt. Dabei wurde betont, dass kostengünstiges Material verwendet wurde, um das Verhältnis von Pflanze zu Accessoires nicht zu stark zu verschieben. Die vorgestellten Pflanzen sollten dabei nur Anregungen und Inspirationen zu den Möglichkeiten bieten, **saisonale Themen** aufzugreifen oder mit wenigen Handgriffen einen **Geschenkartikel** herzustellen, der sich in der Konkurrenz mit anderen **Substitutionsprodukten** behaupten kann.

Im Gespräch mit den anwesenden Gärtnern wurde deutlich, dass einige bereits erste Erfahrungen mit einer



Hortensien-Eintrieher im dekorativen, preisgünstigen Sisaltopf

ähnlichen Form der Aufbereitung gesammelt hatten. Es wurde die Befürchtung geäußert, an der Uhr nicht die entsprechenden Preise zu erzielen.

Versteigerungsleiter Franz-Willi Honnen betonte, dass solche Artikel besonders auf den **Spezial-Ordertagen** ein Publikum finden könnte. Viele Gartencenterkunden legten Wert darauf, ein „fertiges“ Produkt angeboten zu bekommen. An der Uhr wären **besondere Angebotstage** für ein solches Sortiment geeignet. Ausgesprochen wichtig wäre es beim Uhrverkauf allerdings, die Kunden im Vorfeld über das Angebot zu informieren, zum Beispiel an der Neuheiten-Präsentationswand am Zugang zur Versteigerungstribüne in Lüllingen.

Die Vorschläge zur Produktaufwertung wurden den Produzenten vorgestellt, die interessiert die Accessoires und die Preisgestaltung diskutierten.



Verkaufszahlen bei Moorbeetpflanzen 2004 rückläufig

Auf der Versammlung der Moorbeetpflanzen-Anlieferer der NBV/UGA wurden die **Vermarktungszahlen 2004** präsentiert. So zeigt sich bei den Mengen ein weiterer Rückgang bei **Erika gracilis** (-15 %), bei **Callunen** blieben die Mengen weitgehend stabil (-0,8 %). Für **Erica darleyensis** und **carnea** wurden ebenfalls sinkende Mengen verzeichnet.

Bei den **Absatzwegen** ist der Anteil des Absatzes von Eriken über die **Versteigerung** von 5,9 auf 9,4 Prozent gestiegen. Auch der Hauptabsatz über den NBV/UGA **Vertrieb** legte weiter zu: von rund 40 Prozent auf 58 Prozent. Der Durchschnittspreis sank um 11 Prozent. Auch Callunen wurden 2004 zu 5 Prozent niedrigeren Preisen als im Vorjahr gehandelt.

Für das Jahr 2005 lagen die **Anbaumeldungen** für Erica gracilis auf dem

gleichen Niveau wie 2004. Für Callunen wurden höhere Anbaumengen (+24 %) gemeldet.

Die **Azaleenverkäufe** über alle Vermarktungswege sanken in Bezug auf die Menge 2004 leicht um rund 4 Prozent. Der **Durchschnittspreis** blieb im Vergleich zum Vorjahr **konstant**. Dabei wurden von Oktober bis Dezember höhere Durchschnittspreise erzielt als 2003. Im Januar 2005 konnte bei den Durchschnittspreisen im Vergleich zu 2004 ein Anstieg um 17 Prozent registriert werden. Belgien als wichtiges Produktions- und Absatzland berichtet über eine **Veränderung in der Produktion**. Kleinere Topfgrößen nehmen weiter zu. Der **Plastiktopf** hat den Ton- topf fast vollständig verdrängt und auch die **maschinelle Bearbeitung** nimmt weiter zu.

OKAY 2005 mit Rekordergebnis

Trotz winterlicher Temperaturen war der Andrang in den Aufstellhallen der Versteigerung zur OKAY groß. Bereits am Abend des ersten Börsentages stand fest: die OKAY nimmt Kurs auf ein neues Rekordergebnis. Die OKAY gilt aufgrund ihres frühen Zeitpunkts im Jahr und der engen zeitlichen Anbindung an die IPM als **Stimmungsbarometer** für die Saison. Die Kunden der Ordertage erklärten in einer Befragung der NBV/UGA, an der rund 200 Kunden

teilnahmen, zu mehr als 83 Prozent, dass die OKAY für sie „wichtig“ oder „sehr wichtig“ sei.

Dies zeigte sich auch in diesem Jahr in einer **regen Ordertätigkeit**. Mit 11.350 verkauften CC-Containern wurde im Vergleich zum Vorjahr ein **Mengenzuwachs von 24 Prozent** erzielt. Traditionell erwies sich der Baumschulbereich als Umsatzmotor. Die guten Umsätze machten deutlich, dass die Branche für dieses Jahr einen Aufwärtstrend

erwartet. Dass die Topfpflanzenumsätze bei der enormen Umsatzsteigerung der Baumschulware nicht mithalten konnten, zeigt ein verändertes Einkaufsverhalten des Handels. Topfpflanzen werden immer stärker „just-in-time“ gekauft. Der Gesamtumsatz der NBV/UGA Frühjahrsordertage erreichte in diesem Jahr knapp die 3 Millionen Marke.

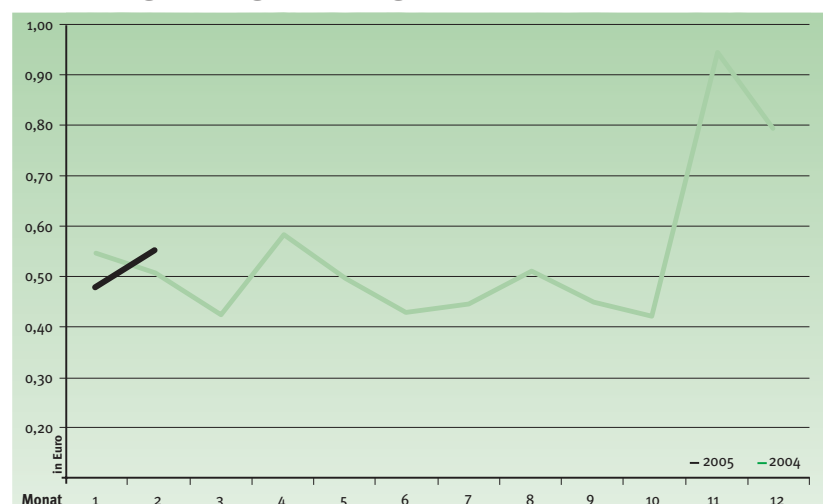


Die OKAY 2005 setzte die guten Ergebnisse der Vorjahre fort. Erneut gab es eine deutliche Umsatzsteigerung.



Baumschulpflanzen gehörten zu den Hauptumsatzträgern

Monats-Durchschnittspreise Topfpflanzenversteigerung Lüllingen



Mehr Topfpflanzenanlieferer bei NBV/UGA

Im Rahmen der Topfpflanzen-Fachversammlung der NBV/UGA im März berichtete der Leiter der Topfpflanzenversteigerung, Franz-Willi Honnen, über einen **Anstieg bei den Topfpflanzenanliefererverträgen**. Bereits bis 15.2. war ein Plus von 5 Prozent festzustellen, bis zum Jahresende erwartet Honnen nach den Erfahrungen aus den Vorjahren einen Anstieg um rund 20 Prozent.

Die Topfpflanzenversteigerung verzeichnete im Vorjahr einen **Anstieg bei den Anlieferungen** von mehr als 26 Prozent bei den Stückzahlen und ein Plus von 19 Prozent bei den Containern. Gleichzeitig sank der Durchschnittspreis um 18 Prozent.



Zahlreiche Anlieferer von Moorbeetpflanzen trafen sich in Lüllingen zur Vorstellung der Ergebnisse des Vorjahres.

IMPRESSUM

Herausgeber
NBV/UGA GmbH
Veilingstraße A1
47638 Straelen-Herongen
Tel: 02839/59-00
Fax: 02839/59-1999

Redaktion
Andrea Kirchhoff (CvD)
Frank Zeiler (Ltg.)
Birgit Winkels, Lüllingen
E-Mail: marketing@nbv-uga.de

Die Informationsschrift mit all ihren Beiträgen und Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Der Nachdruck – auch auszugsweise – ist nach Genehmigung durch die Redaktion unter Angabe der Quelle und gegen Belegexemplar gestattet.

SPOT

Frühling ... auf den **Punkt** gebracht!

Ihr **Spezial Order Tag** im Messezelt
am Mittwoch, 6. April 2005
8.00 bis 18.00 Uhr

DAS PFLANZENSORTIMENT ZUM THEMA FRÜHLING!

MITTWOCH, 6. APRIL 2005 VON 8.00 BIS 18.00 UHR

IN DER TOPFPFLANZENZENTRALE LÜLLINGEN.